

朋友圈的

PENGYOUQUAN
DE GUSHI

故事

孙大为 著



大象是陆地上最大的哺乳类动物，但必须集体迁徙，才能抵御肉食动物的侵袭，这说明集体的力量大。
一家很大的汽车公司，也不可能在一个厂家完成所有的汽车零件，这说明合作的力量大。
『三个臭皮匠顶个诸葛亮』，这说明集体的智慧是无穷的。
所以，在学习、工作和生活中，当你感到困惑了、迷茫了，不妨求助一下自己的朋友圈，也许瞬间就豁然开朗了。



清华大学出版社



朋友圈

PENGYOUQUAN
DE GUSHI

的 故事



孙大为 著



清华大学出版社

北京

内 容 简 介

自从微信推出后，“朋友圈”可以说是现在年轻人太熟悉的一个词了，在这个圈里，有亲戚、同学、同事、朋友等，实际上这构成了自己最基础的人脉，人们在追求事业成功和幸福生活的过程中，这点基础人脉还远远不够，还需要不断扩展。“你在什么样的朋友圈决定了你是什么样的人”，所以朋友圈很重要。但朋友圈说到底还是人脉的问题，本书将详细介绍人脉的重要性、如何构建自己的人脉以及人脉形成过程中所发生的一些故事。

本书由大都会文化事业有限公司授权清华大学出版社出版简体字版并独家发行。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。
版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

朋友圈的故事 / 孙大为著. —北京：清华大学出版社，2017

ISBN 978-7-302-44559-3

I. ①朋… II. ①孙… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第174856号

责任编辑：杨静华 赵洛育
装帧设计：刘洪利
责任校对：王 颖
责任印制：李红英

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：北京密云胶印厂

经 销 者：全国新华书店

开 本：130mm×200mm

印 张：6 字 数：119千字

版 次：2017年9月第1版

印 次：2017年9月第1次印刷

印 数：1~4000

定 价：28.00元

产品编号：067097-01

大象是陆地上最大的哺乳类动物，但它们必须集体迁徙，才能吓阻肉食动物的猎食；狮子虽然号称“万兽之王”，但它们往往会集体行动，才能更容易捕获猎物。

人也是如此，我们是群体动物，不可能离群索居。而人与人之间相互联系，就会形成一定的人际关系，形成一张无形的网，即人脉网，而人脉一旦形成，也就形成了自己固定但随时变化的朋友圈。

两百万年前，人类群居在洞穴中，过着采集与渔猎的生活，女人们“一起”采集食物和果实，男人们“一起”捕鱼打猎，合作是他们生存下去的唯一法则。

人的群聚，组成了社会，而这个社会就是一张巨大的人际网络。活在社会之中，就是活在人群之中，我们需要有“伴”，因此我们和家人一起生活，和同学一起上学，和同事一起工作。

在家庭中，家人们一同处理生活中的琐事、一同面对生存



的经济压力、一同解决生老病死带来的重担；在学校中，同学就是人脉，学校就是一个小型社会，你开始学习与不同类型的人相处，价值观、应变能力、交际能力逐渐形成，而未来的朋友圈人脉也开始悄悄建立；在职场中，很多人赫然发现：原来这里是一个没有硝烟的“战场”！利益在其中纠葛，加薪、升迁、职位，成为人们彼此竞争的原动力，而残酷的竞争也帮助我们重新认识自我、学会观察、提升优势、弥补弱点，最后成就自我。在这个过程中，“伙伴”将成为最强的助力，他们掩护我们的缺点、映照我们的长处，在需要的时候帮我们一把。

是的，“人”这个字就是一边扶持着另一边，如果两边不相互撑持，这个字就只能躺平在地上。所以，在人生的任何一个阶段，我们都不能避开人。“多个朋友，多条路”是一条不变的黄金法则。许多成功者的经历证明，一个人的成功，离不开众多朋友的支持和帮助，所以交友毋庸置疑是一门很重要的学问。有的人交友满天下，可是需要帮助时，却找不到半个人；有的人虽然朋友不多，但当面临困难时，却总有人能鼎力相助，这中间的差别，就是一门你必须要懂得的学问。

交朋友，要分场合、分地点、分时间、分对象，面对复杂的人性，要根据对方的各种情况，冷静客观地调整和他们的交往方式：可深交的，你可以和他分享你的一切；不可深交的，维持基本的礼貌就可以了。如果你目前日子过得平平淡淡或失意不得志，那就应该主动扩大自己的交际范围；如果你已有所成就，事业如日中天，那么交朋友就该有所选择。只有掌握交



朋友的技巧，你才能在关键时刻拥有可依赖的朋友，而不会有“人到用时方恨少”的遗憾。

因此，在了解到人脉的重要后，我们要更进一步了解什么是真正的人脉！它可不仅仅只是身边的朋友而已。

先让我们想象一下：你是否曾遇过想请某个有力人士帮忙，但却因为不认识对方，或是始终无法跟对方牵上线，最终以失败告终的情况呢？这就是因为你没有“六度人脉”！

所谓“六度人脉”，又称“六度分隔理论”，概念其实并不复杂，简而言之，如果你想认识某个可以帮助你的人物，那么“六度人脉”可以让你仅通过六个人，便可与该人搭上线。“六度”即“六层”的意思，通过不超过六层的关系，就可以认识任何你想认识的人，但“六度人脉”不仅只是一种人际工具，更是一种人际哲学，要应用这种人际哲学，第一要素就是拥有人脉，第二则是人脉的广度。

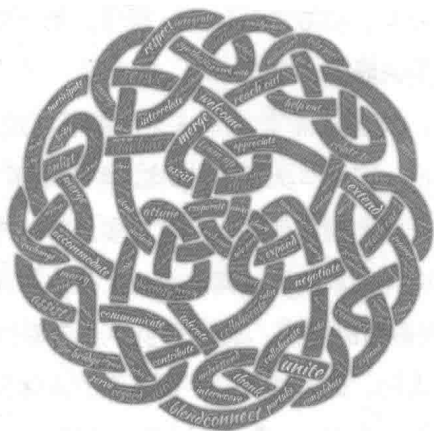
在社会中，人是“点”，人与人之间的联结成为“线”，而许多的线将形成一“面”大网。“六度人脉”需要靠人去联结，你认识越多人，拥有越多朋友，就有越多点可以连成线，而你所拥有的这张人际关系的人脉网就会越大越广。通过“六度人脉”，你可以在最短时间内，通过最少中介者联结到你求助和认识的重要人物，这真的是一个很迷人的人际哲学，但别忘了，想成功运用“六度人脉”，你就必须先下工夫去结交人脉，扩展人脉。

刚知道怎么走，就别先急着跑！想灵活运用“六度人脉”，



要先从交朋友开始，有了朋友，有了“点”；有了基本人脉，有了“线”；有了庞大人脉，有了“面”。然后我们才能借由“六度人脉”去实现任何可能。

本书正是这么一本对“人脉”进行全面且深入浅出讲解的绝佳作品，提出许多切实、有效的交友窍门以及扩大社交圈的办法，相信能帮助广大的读者朋友们在人际关系复杂的社会中，认清什么朋友可以交、要如何结交有影响力的朋友、该怎么轻松地拓展朋友版图，进而为自己编织出一张无所不包的“社会安全网”，借朋友抓住成功，靠人脉网住未来。





第一章 初识六度人脉网络

何谓六度人脉 /2

如何建立六度人脉 /9

抓住交际的最初四分钟 /14

抓住闲聊机会，让他人认识你 /20

稍微透露自己的隐私，让人感到亲近 /28



第三章 建立六度人脉的金库

“人”到用时方恨少 /34

记住与朋友交往时的小细节 /39

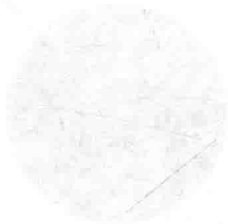
轻而易举满足朋友的需求 /45

人情要做足，才有“杀伤力” /51

先交友，后谈判 /55

朋友没帮上忙，仍要感谢对方 /60

不吝啬你的感谢，才有下一次 /63



第三章 找出六度联结中的成功关键人

虚心请教好为人师者 /67

要想办好事，必须事换事 /72

利益相同，对方帮忙更主动 /76

看清确实能帮助你的对象 /80



第四章 六度人脉网络大升级

餐桌交友，交际有术 /89

要求先提高，再降低 /94

将他人不能办到的事办到 /99

成熟与世故一线之隔 /106

亏要吃在明处，否则就是白吃 /111

会吃亏的人才不会吃亏 /113



第五章 六度人脉中“旁人”的价值

平时多“烧香”，急时有人帮 /117

给朋友面子，朋友才帮你 /123

请人帮忙，学会客套 /130

听清言外之意，别让朋友害了你 /134

交浅言深，交友大忌 /140

人情存折，时间久，红利多 /145



第六章 六度人脉说话术

不把话讲完，也不把话讲死 /150

让对方放心地说 /156

谈自身艰苦身世，使对方同情 /160

公众场合，不提私事 /165

不愿当面说的话，背后也别说 /169

赞美别人，别人就会赞美你 /174



第一章
初识六度人脉网络



何谓六度人脉

六度人脉其实是“六度分隔理论”的延伸名词，所以在解释六度人脉之前，我们必须要先深入探讨何谓“六度分隔理论”，如此循序渐进，才可以给予广大读者清晰的概念。

六度分隔理论，英文名为 **Six Degrees of Separation**。其中，**Degrees** 可翻译成度数、程度、等级、地位、阶层等；**Separation** 则可翻译成分离、间隔、分隔等。那么，**Six Degrees of Separation** 就可理解为六个分隔出来的区域或层级，这又意指着什么呢？

其实这个概念源于 1967 年哈佛大学社会学家史丹利·米尔格兰姆（**Stanley Milgram**）的连锁信实验，他主张这世界上的所有人和任何一个陌生人之间的距离不超过六个人，解释得更清楚一点，也就是说，最多不超过六个人的牵线，你就可以认识世界上的任何一个人，包括任一个名扬国际的政治人物，



例如奥巴马、克林顿或小布什；任一个世界知名的富豪，例如微软企业开山始祖比尔·盖茨、脸谱创办人马克·扎克伯格或曾蝉联华人首富至少15年的李嘉诚；任一个红透半边天的国际巨星，例如怪兽之母女神卡卡、主演《当幸福来敲门》的威尔·斯秘史或功夫之王李连杰。你觉得很夸张吗？让我们来看看下面这个例子：

曾经，法兰克福的一位土耳其烤肉店老板要求一家德国报社帮他找到他和他最喜欢的影星马龙·白兰度之间的关联，而这间德国报社竟然接受了这项挑战。要知道，马龙·白兰度可是曾经叱咤国际影坛多年的超级影星，其最知名的电影作品即深植人心、无人不知、无人不晓的《教父》，直到现在仍是经典，他还曾被美国电影学会选为百年来最伟大的男演员第四名。要找到一间小烤肉店老板与他之间的关联，可以说是一件非常艰巨的任务，但就在报社锲而不舍的努力调查下，经过几个月，报社的员工发现，这两个人之间竟然只经过不超过六个人的私交，就建立了人脉关系！原来烤肉店老板是伊拉克移民，他有个朋友住在加州，刚好这个朋友的同事是电影《这个男人有点色》的制作人的女儿的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度主演了这部片子。如此一来，烤肉店老板→住加州的朋友→朋友的同事→同事的女朋友→女朋友姐妹淘→电影制作人→马龙·白兰度这个联结便建立起来，其中竟然只经过了五个人，就从土耳其烤肉店的老板联结到了马龙·白兰度！

或许你会觉得这只是个特例，但试想一下，你可曾有过认



识一个新朋友之后，发现你们竟然彼此有共同朋友的情形？

我曾听过朋友女儿的经历：

高中时，她想去听一个乐团的演唱会，但是没有朋友跟她一样喜欢这个乐团，因此她找不到一起去听演唱会的同伴，所以她上网搜寻有没有歌迷也跟她一样正在找伴儿去听演唱会，就在这时，她在歌迷后援会的网站看到住同一区有个女孩也在找伴儿去听演唱会，于是她们两个便通过聊天软件互相交换信息。在她们聊天的过程中，我朋友的女儿才赫然发现，那个女孩竟是现在她高中班上姐妹淘的初中好友！她们中间其实只差了一个人的距离。

再举一个例子：

有一个女生去参加小学男同学的婚礼，在喜宴上她突然发现常去的一间发廊里的一位设计师也在宴席中，她们两人惊讶地相互敬酒，设计师说：“你是新郎的朋友？”女生说：“是啊！那么你是？”设计师说：“我是某某某的女朋友！”某某某是女生的另一个同班同学，女生笑道：“这世界也太小了吧！”

也因为常有人在发现自己跟某些人之间竟然早已有联结时，会说世界真小，所以六度分隔理论又称为“小世界现象”或是“小世界效应”，以呼应六度分隔理论欲传达的理念。

举了这么多例子，再让我们回过头来说哈佛大学的社会学家史丹利·米尔格兰姆（Stanley Milgram）的连锁信实验。实验内容是这样的，米尔格兰姆写了六十封信，并在堪萨斯州威